

# VENDÉE GLOBE

DÉPART  
10-11-12

**Vendée Globe 2012/13**

**Proposition de Partenariat – Partenaire Officiel**



# Sommaire

- **Pourquoi vous associer au Vendée Globe 2012/13**
- **Principes du partenariat Vendée Globe 2012/13**
- **Les bénéfices pour les partenaires**
- **Focus sur les bénéfices clés**
- **Annexes**



# POURQUOI VOUS ASSOCIER AU VENDEE GLOBE 2012/13



# Le Vendée Globe est l'ultime aventure humaine

## Le Vendée Globe, une course mythique

AUTOUR DU MONDE  
EN SOLITAIRE  
SANS ESCALE  
SANS ASSISTANCE

## Les principes fondamentaux du Vendée Globe

**Une histoire extraordinaire** : Le Vendée Globe est une formidable aventure humaine dont la notoriété n'a jamais cessé de grandir. La course devient une des manifestations sportives les plus prestigieuses.

**Partager l'expérience avec le plus grand nombre**

**S'adapter aux évolutions des technologies et aux attentes du public** : Au regard de l'évolution technologique et de la multiplicité des nouveaux moyens de communication, le Vendée Globe a la volonté d'exposer la course au maximum.

## Faire vibrer le plus grand nombre, l'événement sportif le plus populaire

**1,7 million** de spectateurs aux Sables d'Olonne  
Entre **15** et **20 000** personnes par jour pendant 3 semaines  
**300 000** personnes le jour du départ  
**120 000** personnes lors de la remise des prix  
**735 000** visiteurs sur le village officiel pendant trois semaines  
**26 000** scolaires

# Le Vendée Globe : un intérêt toujours croissant

La course de voile la plus médiatisée en France, **une visibilité exceptionnelle**

- **466 heures** de télévision
- **49 millions** d'internautes
- **332 000 skippers** virtuels
- **2386 journalistes internationaux** ont assuré la couverture
- **300 heures** de radio
- **18 604 articles** de presse



**soit l'équivalent de 145 millions d'Euros en achats média**

Support	Articles/sujets	Valeur publicitaire
TV	16 272	44M
Radios	18 042	25M
Presse écrite	22 424	75M
<b>TOTAL</b>	<b>56 738</b>	<b>144M</b>

# Le Vendée Globe : un intérêt toujours croissant

Des espaces réceptifs conçus pour optimiser l'accueil des entreprises et favoriser l'activation de leur marketing

## Le Village du Vendée Globe, aux Sables d'Olonne

Un site exceptionnel de 15 000 m<sup>2</sup> pour votre communication face aux pontons du Vendée Globe

- **Village Grand Public** de 10 000 m<sup>2</sup>
- **Village d'Hospitalité** de 5 200 m<sup>2</sup> pour les relations publiques des sponsors



## PC course à Paris-Montparnasse

Un lieu privilégié au cœur de Paris, 1 000 m<sup>2</sup> d'espace regroupant :

- **un plateau TV** pour les vacations en direct et en public
- **un espace réservé** pour les relations publiques
- **un espace de présentation ludique** sur la course



# Le Vendée Globe : un intérêt toujours croissant

## Une plateforme de communication unique :

- **Le renforcement de l'image et de la notoriété**
- **La motivation interne des collaborateurs**
- **La promotion des ventes**
- **L'accélération du business**
- **La démonstration des savoir-faire**

# 2012/13 : un nouvel essor pour le Vendée Globe

- 5 axes de développement :
  - Village départ agrandi pour améliorer l'expérience des visiteurs et valoriser les partenaires auprès des différents publics (B2C et B2B)
  - Présence renforcée à Paris pour augmenter la visibilité du Vendée Globe 2012/13 et offrir une plateforme de relations publiques à nos partenaires
  - Médiatisation en France structurée et orchestrée autour de temps forts de juillet 2011 (à l'occasion du départ du Tour de France) jusqu'en mai 2013 (remise des prix) garantissant une présence à l'esprit toujours plus forte et une mise en avant des partenaires du Vendée Globe
  - Distribution des images à l'étranger avec un focus sur l'Europe pour améliorer ou construire la notoriété du Vendée Globe (selon les pays) et ainsi favoriser la participation de skippers étrangers pour les prochaines éditions
  - Renforcement de l'intérêt des fans par la création de Prix pour soutenir l'intérêt de la course et mettre en avant les partenaires de premiers rangs , et par une présence plus forte dans les nouveaux médias (web , les mobiles, les réseaux sociaux)



# PRINCIPES DU PARTENARIAT VENDEE GLOBE 2012/13

# Le modèle de partenariat du Vendée Globe évolue pour mieux répondre aux objectifs de ses partenaires

- 4 niveaux de partenariats commerciaux

	Nombre max. par niveau	Les partenaires confirmés
Parrains Officiels	3	
Partenaires Officiels	3	<div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 100%;"> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">1</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">2</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">3</div> </div>
Fournisseurs Officiels	6	<div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 100%;"> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">1</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">2</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">3</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">4</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">5</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">6</div> </div>
Prestataires Officiels	10	<div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 100%;"> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">1</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">2</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">3</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">4</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">5</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 100%; margin-top: 5px;"> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">6</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">7</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">8</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">9</div> <div style="background-color: #4f81bd; color: white; padding: 5px; width: 30px; text-align: center;">10</div> </div>

Visibilité sur tous les supports de communication (\*)

Visibilité sur sites de compétition et d'accueil des publics

- 1 niveau de partenaire media

(\*) visibilité en fonction du niveau de partenariat avec restriction sur certains dispositifs



Le Vendée Globe vous permet de dresser un dispositif pour atteindre tous vos objectifs

Obtenir une forte visibilité et renforcer l'image de marque

Animer vos réseaux commerciaux



Développer du chiffre d'affaires additionnel

Fédérer et animer vos équipes internes

# Le modèle de partenariat du Vendée Globe évolue pour mieux répondre aux objectifs de ses partenaires

Parrain Officiel	Partenaire Officiel	Fournisseur Officiel	Prestataire Officiel
Visibilité tous supports (hors bateaux concurrents et affichage géant Paris)*	Visibilité sur site et éditions officielles (présence collective)	Visibilité sur site et éditions officielles (présence collective)	Visibilité tous supports
Animation interne	Animation interne	Animation interne	Animation interne
Relations Publiques	Relations Publiques	Relations Publiques	
Association à un prix	Association à un prix		

(\* ) visibilité en fonction du niveau de partenariat avec restriction sur certains dispositifs



# LES BÉNÉFICES POUR PARTENAIRE OFFICIEL

# Visibilité et notoriété (1/2)

- Dénomination proposée « Partenaire Officiel du Vendée Globe 2012/13 »
- Exclusivité sur la catégorie « A PERSONNALISER »
- Droits d'utilisation de la marque Vendée Globe
- Droits d'exploitation de la banque d'images fixes et animées réservées aux partenaires officiels (dans le respect des règles édictées par l'annexe audiovisuelle de la compétition)
- Présence sur le panneau de fond d'interview
- Présence de votre logo sur la signalétique sur sites (frais techniques non inclus) incluant les villages arrivée et départ, les PC Course, les espaces VIP
- Annonces sonores dans le Village (2 messages par jour d'ouverture de 20 sec.)

# Visibilité et notoriété (2/2)

- Présence sur tous les supports de communication institutionnelle (dossiers de presse, communiqués de presse, programme officiel, papier en tête...)
- Présence sur le site internet officiel (page dédiée, bouton cliquable)

Visibilité	Parrains officiels	Partenaires Officiels
Répartition globale de la visibilité	85 % pour les 3 marques	15% pour les 3 marques
Supports institutionnels	✓	✓
Affiche officielle	✓	✓
Fonds de scène	✓	✓
Bateaux	✓	
Village et port (Sables)	✓	✓
PC Course (Paris)	✓	✓

# Animation des réseaux commerciaux (1/2)

- Mise à disposition d'un espace pour promouvoir vos services et offres et présenter les réalisations de l'entreprise
  - Sur le Village Officiel aux Sables d'Olonne (9 premiers m<sup>2</sup> offerts)
  - Sur le PC Course à Paris (selon configuration des lieux)
- Mise à disposition d'un quota d'invitations VIP pour tous les événements officiels avant / pendant / après la course
  - 15 invitations aux événements officiels avant la course (conférences de presse, inauguration du Village, soirée de présentation)
  - 15 accréditations officielles permettant un accès à l'ensemble des espaces du Village avant le départ
  - 20 places pour embarquer et assister au départ du Vendée Globe
  - 20 places pour embarquer et assister aux arrivées des deux premiers concurrents
  - 4 invitations aux arrivées pour participer aux conférences de presse, points presse...
  - 10 invitations à la remise des prix
  - 15 accréditations officielles permettant un accès à l'ensemble des espaces du Village arrivées

# Animation des réseaux commerciaux (2/2)

- Droit d'organiser des événements de relations publiques (hors frais techniques)
  - 4 dans le Village officiel
  - 6 dans l'espace VIP du PC Course à Paris
- Mise à disposition d'un espace privatisé dans les zones de réceptif dans le Village aux Sables d'Olonne (25 m<sup>2</sup>) et accès à la zone VIP au PC Paris Montparnasse
- Tarif préférentiel pour l'achat de prestations d'hospitalité
- Accès à l'espace publicitaire dans la newsletter adressée chaque mois puis chaque semaine à 40 000 abonnés
- Droit de diffuser un clip promotionnel de 2mn (sans voix off) dans les espaces VIP du Vendée Globe
- Réduction de 25% sur tout le programme de produits dérivés officiels labellisés « Vendée Globe 2012/13 » (hors concurrents)



# Exploitation du jeu virtuel

- Mise à disposition d'un site miroir du jeu virtuel avec accès limité aux salariés de votre société

OU

- Exploitation du jeu virtuel Vendée Globe sous licence officielle (incluant intégration du jeu à votre site, hébergement, community management et classement spécifique)

COUT PAR SITE WEB : 10 k€ HT

ET/OU

- Présence publicitaire d'une de vos marques dans toutes les pages du jeu virtuel Vendée Globe en langue française

COUT TOTAL : 20 k€ HT

ET

- Mise à disposition de dotations offertes par Partenaire Officiel à destination des meilleurs internautes



# Exploitation du jeu virtuel

Les chiffres du jeu virtuel VENDEE GLOBE en 2008-09 :

- 348 000 inscrits au total
- 5,8 millions de visiteurs uniques
- 332 millions de pages vues
- 76 millions de visites



# Des services complémentaires pour renforcer votre retour sur investissement

- Invitation de 2 représentants de l'entreprise aux réunions partenaires organisées par le Vendée Globe
- Possibilité de soumettre aux partenaires Vendée Globe et aux teams des offres commerciales lors des réunions partenaires
- Mise à disposition d'un bilan de l'édition 2012/13



# L'apport du Partenaire Officiel

BUDGET PARTENAIRE OFFICIEL :

à partir de 500 k€ HT



# ANNEXES

- Fact book
- Film de présentation VG 2012/13
- Bilan média 2008/09

Télécharger les outils marketing :

<http://www.vendeeglobe.org/fr/partenaires/ressources-marketing.html>

Directeur Général

Guillaume Henry

02.51.44.91.07

06.07.73.07.73

[guillaume.henry@vendëeglobe.fr](mailto:guillaume.henry@vendëeglobe.fr)

Directeur Communication & Partenariats

Antoine Robin

02.51.44.91.07

06.48.31.19.69

[antoine.robin@vendëeglobe.fr](mailto:antoine.robin@vendëeglobe.fr)

# VOS CONTACTS